الإقناع بالإيحاء

اللغة الملتونية

تأليف د: مُريد الكُلاّب

إعداد وترتيب : راشد ناصر غرسان

بسم الله الرحمن الرحيم

مهارات الإقناع بالإيحاء

يقول الدكتور مريد الكُلاّب : إخوتي و أخواتي ...

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته .. وأهلا وسهلا بكم في هذه الدورة التدريبية بعنوان :
(مهارات الإقناع بالإيحاء) فحياكم الله ..

ما هو تعريف الإقناع بالإيحاء ؟.

الجواب : أي كيف أستطيع أن أوصل أفكاري وأوصل قناعاتي إلى الشخص المقابل من خلال التأثير على عقله الباطن وعبر طريقة الإيحاء..؟!

ما هي اللغة المناسبة التي يمكن أن أستطيع خلالها القيام بتلك المهارات البالغة الأثر في نفوس الآخرين ..؟!

الجواب : نحن في حياتنا نجد أننا نتأثر كثيرا بـ (الكلمة) التي نستمع إليها .. بل وتصنع الكلمة في حياتنا مسارات ، وتفتح لنا آفاق ، وتغير من اتجاهاتنا وربما تعمل على تغييرنا تماما !.. ونحن بحاجة إلى القدرة على إقناع الآخرين .. ربما تقول إحدانا : أنا حاولت كم مرة أن أوصل فكرتي إلى شخص وبقيت ساعة وساعتين وثلاث ساعات.. ولم أستطع أن أوصل فكرتي لذلك الشخص للأسف الشديد .. لأنني كل ما حاولت إقناعه أجد أنه في النهاية غير مقتنع بما أقول !!

من خلال هذه المهارات (مهارات الإقناع بالإيحاء) نستطيع أن نوصل قناعاتنا إلى ذلك الشخص .. وبدل الساعة والساعتين والثلاث نستطيع إقناعه في دقيقة أو دقيقتين أو ثلاث !! ربما تعتقد إحداكن أنني أبالغ في ذلك ..

أقول لها : لا .. على العكس تماما ..أنا ربما بالغت في زيادة المدة !

مفهوم للإقناع بالإيحاء عندما نستوعبه تماما ..سنعرف من خلاله كيف نستطيع أن نصل إلى عمق التفكير.. وعمق العقل الباطن لدى الشخص المقابل،من خلال أسلوب الكلام الذي نتحدث به ..

(الإقناع بالإيحاء) لغة سنستخدمها - إن شاء الله - تسمى " اللغة الملتونية "

وتلك اللغة الملتونية هي التي تستخدم في التنويم الإيحائي أو كما تسمى بالتنويم المغناطيسي

كيف يمكننا القيام بعملية إقناع من خلال الإيحاء لتغيير قناعات الشخص المقابل والتأثير على أفكاره من خلال إيصال أفكارنا إليه بالشكل المناسب ؟؟

الجواب : إذا أردنا أن نفهم عملية الإقناع فلا بد أن نعرف " ما هي العمليات التي تدور في عقل الشخص الذي أمامنا بينما نحن في أثناء الحوار معه أو في أثناء نقاش فكرة معينة نريد إقناعه بها ؟؟ "

إن الجسم والعقل يؤثر كل منها على الآخر.

يتم الاتصال الإنساني على مستويين الواعي واللاواعي.

العقل الواعي والعقل اللاواعي .

العقل الواعي: هو المدرك الذي تحدث فيه الموازنات والمقارنات وحساب الآثار والعواقب والمصالح والمفاسد. ولا يشغل إلا حيزاً صغيراً مقارنةً بالباطن (اللاواعي).

العقل اللاواعي: هو مخزن هائل للمعلومات. وهو المسئول عن المشاعر والاستجابات غير الإرادية والدوافع وراء السلوك.

ما هو الفرق بين العقل الواعي وألا واعي ؟

العقل الواعي	العقل غير الواعي
مرتب – المنطق	عشوائي – الحدس
يسأل لماذا	يجيب عن لماذا !
التفكير	الشعور
اليقظة	حتى في النوم
محاولة الفهم	حتى بناء النتيجة
القصد	آلي
محدود النظر	غير محدود
يفهم النفي	لا يفهم النفي
يفرق بين الحقيقة و الخيال	لا يفرق بين الحقيقة و الخيال

وهنا سنأتي بمثال يوضح الفرق بين العقل الواعي وغير الواعي ، فمثلا .. حين تسمع كلمة تغضبك !! (شخص شتمك مثلا) وغضبتِ إزاء تلك الشتيمة ، الآن.. غضبك هذا هل هو بوعي منك أم بدون وعي ؟؟ بالتأكيد .. بدون وعي منك ..لأنه كثير من الغضب لو كان بوعي منا لما غضبنا أصلا !إذا هو غضب بدون وعي .. طيب .. ربما يسأل أحدكم او إحداكن : كيف صارت عملية الغضب إذا كان الأمر بدون وعي !!! الذي حدث هو أنكِ عندما سمعت الكلمة التي أغضبتك .. العقل الواعي التقطها باعتباره أنه هو الحارس على باب العقل الباطن... طيب التقط العقل الواعي تلك الكلمة .. مررها إلى العقل الباطن ..العقل الباطن

مختزن عنده أن هذه الكلمة " شتيمة " فعندما استوعبها العقل الباطن بهذا الشكل أعطى إشارات لجميع المؤثرات الجسمية لديكِ .. وظهر عليكِ الغضب والاستياء والشعور بالتوتر إزاء تلك الكلمة التي سمعتها ..إذن حتى العمليات اللاإرادية مثل دقات القلب ، أعضاء الجسم الداخلية ، التنفس بالرئتين .. وما إلى ذلك ... كل العمليات التي تتم داخل الجسم هي عمليات لا إرادية المسئول عنها العقل الباطن ..

و تخيل / تخيلي :

لو أن الإنسان يحرك قلبه من خلال العقل الواعي لكان وجدناه قد مات !! لماذا ؟؟
لأنه ذات مرة نسي أن يكلم البطين الأيمن على أساس يضخ الدم ، أو نسي يتنفس لأنه نسي أن يعطي إشارة للرئتين ! ولذلك بفضل الله عز وجل كل تلك العمليات تتم بإشارات من العقل الباطن وهو المسئول عنها لأنها عمليات لا إرادية ..
كذلك المشاعر .. الغضب .. وحتى الشعور أحيانا بأريحية لشخص ما .. وأنت لا تعرف مبررا لذلك الشعور..

تصوروا معي هذا المنظر ..
العقل الباطن عبارة عن مدرسة " مبنى كبير "
والعقل الواعي حارس عند باب تلك المدرسة ..

ولكن ذلك الحارس هو المسئول عن مرور أي كلمة ، عن مرور أي خبرة جديدة هو المسئول عن كل الادراكات التي نتلقاها عبر حواسنا .. نحن الآن ننظر للحياة بأعيننا ونستمع بأذنينا .. نشعر .. نشم ..عندنا مصادر للإدراك .. كل المدركات التي نجمعها عبر كل تلك المصادر ..أين تذهب ؟

العقل الواعي : تقف عنده !!... العقل الواعي بما أنه مسئول عن الموازنات والمقارنات وحساب الآثار في والعواقب

يبدأ بدرس الموضوع :
هل هذه الفكرة صحيحة أم غير صحيحة ؟
هل هي مناسبة أم غير مناسبة ؟ .. هل هي كذا أم كذا ؟
ويبدأ يحسبها ويقارن ثم إذا قبلها مررها إلى العقل الباطن فإذا دخلت إلى العقل الباطن ...

العقل الباطن .. له خصائص :

أولا .: يقبل كل شيء على أنه حقيقة .

ثانيا .: لا يفرق بين الحقيقة والخيال.

إذن هذه من الخصائص التي تفيدنا إذا أردنا أن نؤثر على العقل الباطن .إنه يقبل كل شيء على أنه حقيقة

نعود لحديثنا ..

إذا وصلت إليه المعلومة .. قبِلها .. وتحولت لديه إلى خبرة .. وتحولت إلى قيمة وإلى مبدأ ..إذن نحن مبادئنا وقيمنا كلها مختزنة في عقلنا الباطن

معنى ذلك : أنه عندما أوجه قناعة لشخص ما .. هذه القناعة تقف عند عقله الواعي فهو يدرسها .. إما يقبلها .. وإما يرفضها ..

إذا نقلها إلى عقله الباطن .. " ممتاز" تمت المهمة بنجاح وإذا رفضها العقل الواعي فأنا لم أستطع إقناع ذلك الشخص .

يبقى السؤال :

يا ترى هل أستطيع أن أتعرف على طريقة من خلالها أوصل أفكاري إلى العقل الباطن لدى الشخص بدون أن تتوقف كثيرا عند عقله الواعي.؟؟؟

بمعنى آخر :أُضعف قدرة العقل الواعي لدرجة أنني أمرر أفكاري مباشرة للعقل الباطن بدون ما يرصدها العقل الواعي ومن ثم يرفضها أو يقبلها بعد فترة من المداولة والمحاورة هل يمكن أن نستطيع فعل ذلك ؟!

نعم .. نستطيع . نستطيع ذلك من خلال ما نسميه بـ (لغة ميلتون أريكسون)

من هو ميلتون أريكسون ؟!!

ميلتون أريكسون كان أستاذ التنويم الإيحائي ويسمى " أبو التنويم الإيحائي" أو المغناطيسي كما يسميه البعض هذا الرجل كان لديه قدرة بارعة في إدخال الشخص المقابل في حالة تنويم ! ولقدرته البارعة ..كان لافتا للانتباه !!

فلا يستطيع أحد أن يقاوم قدرة ميلتون على إدخاله في حالة تنويم ..

ونحن نعلم أن إدخال الشخص في حالة تنويم .. معناها : أن المنوم استطاع أن يُغيب عقله الواعي واستطاع أن يصل تماما لعقله الباطن ومن ثم بدأ يخاطب العقل الباطن ويتحدث معه !

ونحن في الحوار الآن .. لا نريد أن نُغيب العقل الواعي تماما ولا نريد أن نصل ١٠٠٪ إلى العقل الباطن بدون تدخل من العقل الواعي .. ((لا)).. نحن نريد فقط إضعاف تركيز العقل الواعي إلى حد ما ..

إلى الحد الذي يكفي لتمرير الأفكار وتمرير القناعات للعقل الباطن .. ولذلك .. نحن نستخدم نفس أسلوب ميلتون الذي استخدمه هو في التنويم الإيحائي لكن نحن نستخدمه لـ (الإقناع بالإيحاء) ..

نحن نستخدم نفس الأسلوب ، لكن ليس بالعمق وبالدرجة التي استخدمها ميلتون أريكسون ... طيب ..

ميلتون .. كيف يستخدم التنويم الإيحائي ويغيب العقل الواعي ليصل للعقل الباطن ؟!! حتى أعرف ذلك ..

لا بد أن أعرف كيف كان ميلتون يتحدث ؟؟؟

ما هي اللغة التي كان يستخدمها ؟؟

تلك اللغة تسمى ((اللغة الميلتونية)) ..

عندما نستوعب مفهوم الإقناع بالإيحاء تماما ..سنعرف من خلاله كيف نستطيع أن نصل إلى عمق التفكير..
وعمق العقل الباطن لدى الشخص المقابل ، من خلال أسلوب الكلام الذي نتحدث به ..
(الإقناع بالإيحاء) لغة سنستخدمها – إن شاء الله – تسمى " اللغة الملتونية "
وتلك اللغة الملتونية هي التي تستخدم في التنويم الإيحائي أو كما تسمى بالتنويم المغناطيسي .

لماذا سميت باللغة الملتونية ؟ لأن هناك رجل يدعى ملتون ، كان من أعجب الناس في الإقناع ، فلا أحد يستطيع أن يقاوم أسلوبه في الإقناع ، لهذا قام كلا من " ريتشر باندلر" و " جون" جريندر حيث دُهشا لقدرة ميلتون على التنويم .. فذهبا يدرسان أسلوب ميلتون في التحدث واستطاعا أن يستنبطا منها نماذج تسمى " النماذج الملتونية "في التنويم الإيحائي .
ما هي القدرة الرائعة التي تستطيع أن تمتلكها إذا كنتِ تستطيع أن توصل قناعاتك بالإيحاء ؟
من خلال الإيحاء نستطيع تغيير قناعات الشخص المقابل والتأثير على أفكاره لكن لا بد أن نفهم عملية الإقناع ولا بد أن نعرف " ما هي العمليات التي تدور في عقل الشخص الذي أمامنا بينما نحن في أثناء الحوار معه أو في أثناء نقاش فكرة معينة نريد إقناعه بها ؟؟ "

إخوتي أخواتي :

نجد في حياتنا أن هناك أشخاص ملتونيين بطبيعتهم ،، سبحان الله !! هكذا يستخدمون مهارات الإقناع بالإيحاء بتلقائية ودون تكلف .. وأحيانا نجد ذلك حتى عند بعض الأطفال ..فتجد الطفل ملتوني منذ صغره.

إذن نحن لو درسنا هذه اللغة .. وأخذناها بتقنين .. وبدأنا نطبقها بوعي وبعد ذلك أصبحت لدينا ممارسة تلقائية ..
حيث نمارسها في حوارنا وحديثنا مع الآخرين ..عندها أي قدرة من الإقناع سنكون قد حصلنا عليها ؟ ستكون كلماتكِ نافذة للعقل الباطن لدى الشخص المقابل .. نافذة بشكل قوي جدا ومؤثر عليه ..وبالتالي ستكون إنسان مقنع بطبيعة الحال.

ولنأخذ مثال بسيط جدا على مدى استجابة العقل الباطن .. ومدى قدرته بعد استجابته على عكس قناعاته بشكل بالغ جدا على الحالة النفسية والجسدية ..

هل استطيع أن امرر ما أريده للعقل الباطن ؟

نعم من خلال إضعاف العقل الواعي لتصل أفكاره للعقل الباطن.

مثال:

اجتمع خمسة من الأصدقاء لمقابلة صديق لهم في مكان ما فلما شاهده الأول سلم عليه وقال ماذا بك يبدو عليك التعب وقال الثاني نعم صحيح فوجهك اصفر والثالث قال ربما تكون محموم والرابع والخامس أيضا أعطوه إشارات سلبيه.ماذا سيفعل؟ سيشعر فعلا انه مريض حتى لو كان بصحة جيده لان قناعة العقل الباطن تنعكس على حالة الشخص الجسمية والنفسية،فالرسول صلى الله علية وسلم كان إذا زار شخص مريض يقول له لا بأس طهور إن شاء الله وهي كلمات ذات إيحاء رائع يقصد بها لا بأس بك وإنما المرض تطهير لك والذي سيكون بعده الشفاء بإذن الله .

((نستطيع من خلال الإقناع بالإيحاء إيصال ما نريد وهو صلب موضوعنا في هذه الدورة))

تعبيرات لغة ميلتون

المهارة الأولى :الافتراضات .

ماذا نقصد بمهارة الافتراضات ؟

نعني بذلك أن نفترض في الجملة التي نتحدث بها افتراضا يحمل معنى إيجابي للشخص المقابل وربما يكون " مكدس" في داخل الجملة ومضمن في داخلها ..

على سبيل المثال : .. عندما أتحدث لأشخاص وأقول لهم " واصلوا استماعكم لحديثي"

لا حظ ماذا قلت !! ((واصلوا استماعكم)).

ما هو الافتراض الذي حملته في هذه العبارة ؟ ((واصل استماعك))

الافتراض الذي أريد أن أوصله لعقلك الباطن هو أنك كنت مستمعاً أصلا فعندما أقول واصل استماعك.. ذلك يعني أنك كنت مستمعًا أصلاً. هل اتضحت الفكرة ؟

المشكلة !! أننا أحيانا عندما نمارس الافتراضات نمارسها بشكل سلبي !! فعندما أقول : يا أخي استمع إلي .. ما معنى ذلك؟أنك أنتِ لم تكون مستمع إلي .. وهذا افتراض سلبي ..

يحكي الدكتور مريد الكلاب .. فيقول أن إحدى الأخوات تقول له : (أنا مشكلتي مع زوجي أني دائما أطلب منه إنه " يحبني"ولكن للأسف هو معرض عني ، ولا يعطيني أي قدر من العاطفة ..)

فقال لها الدكتور مريد (عفوا أختي .. أخبريني بالصيغة التي توجهينها لزوجك) فقالت : أنا أقول له دائما : يا أبو عبد الله أنت لابد أنك تحبني !! حبني يا أبو عبد الله !! فقال لها الدكتور مريد بعد أن ضحك ..أنتِ عندما تقولين له " حبني " تبعدينه عن حبك مراحل .. وتصنعين فجوة بينه وبين حبك ..لماذا ؟؟!!! لأنها بكلمتها تلك .. تفترض لعقله الباطن أنه هو (لا يحبها)! فعندما تقولين " حبني معنى ذلك : أنه أصلا لا يحبك .. لكن عندما تقولين (أريدك أن تنمي محبتك) معنى ذلك أن هناك قدر من المحبة لكنه بحاجة إلى تنمية ..

إذا عليه أن أفترض أمراً يحمل معنى إيجابياً للمستفيد . . ويمكن لهذا الافتراض أن يكون ظاهراً أو مكدساً في غيره.

أمثلة أخرى:

مثل قولنا : "وأنت في نفق المشكلة ترى المخرج بعيداً" .

مثل قولنا : "يمكنك بكل تأكيد أن تجد الطريقة المثلى و المفيدة" .

مثل قولنا : "واصل الاستماع" .

المهارة الثانية : قراءة الأفكار .

وأحينا نسميها " حقن الأفكار " لأننا من خلال هذه المهارة وكأننا نأخذ بإبرة فيها فكرة معينة ونحقنها في العقل الباطن لدى الشخص المقابل..

ما الذي نقصده بقراءة الأفكار ؟ من خلال قراءة الأفكار نفترض أننا نعرف ما يدور في داخل الشخص المقابل ونعرف ما هو الشيء الذي يفكر فيه فأقول مثلا : أنا أعرف أنك تتساءل عن..ماذا يجري الآن !.. لا حظوا.. أنا أعرف أنك تشعر بالراحة في هذا المكان ، طيب .. أنا حينما أقول أنا أعرف أنكِ تشعر بالراحة في هذا المكان.. في الحقيقة هل أنا أعرف ؟؟؟ لا أنا لا أعرف .. فأنا لم أدخل لعقلك الباطن لكن هذه الفكرة تكون بمثابة حقن للمعنى الذي أريده في العقل الباطن لدى الشخص المقابل . فأقول مثلا : (أنا اعرف ما الذي يدور في ذهنك الآن أو أنا أعرف أنكِ مرتاح في هذا المكان الآن الفكرة التي ستبدأ تصل لعقله الباطن هي الشعور بالراحة .. لماذا ؟ أنا منحته هذه الفكرة.

أمثلة أخرى :

- " أعرف أنك تتساءل ماذا يحدث الآن".
- "أنت تزداد راحة أكثر من ذي قبل".
- "أنا أعلم أنك تفكر الآن بطريقة إيجابية تجاه القضية".

المهارة الثالثة : عامل الإمكان والرغبة وليس الضرورة .

معنى ذلك : أن نجعل الإرادة والرغبة متعلقة بالآخر ، وليس رغبتك أنت .

هل أستطيع أن أطلب ما أريده ، بأساليب تجعل الرغبة والحافز متعلقة بالشخص المقابل ؟.

الجواب – نعم ...

أمثلة :

- ما رأيكم أن نواصل الاستماع للدرس ؟
- ربما ترغب في حل التمارين .

" ربما تريد . . . . ". أفترض أنك تريد.

" إذا كنت تريد . . . ". أفترض أنك تريد.

" إذا كنت ترغب . . . . " أفترض أنك ترغب.

- يمكن بتحب تصنع كاسة شاي لنا أو فنجان قهوة . جعلنا الرغبة متعلقة به هو عبارة تلقائية فيها عامل رغبة وليست ضرورة .

عندما تقولين لزوجك : أنت أكيد حابب تطلعنا اليوم نتفسح خارج المنزل ، سيخرجان فعلا وهذا يعني انه هو الذي يرغب وليس أنتِ ، ولكن في حقيقة الأمر أنتِ من أراد ذلك ولكن عُلقت الرغبة به هو سيفعل ذلك بنفس مفتوحة ؛ بعكس لو قالت له: لو سمحت طلعنا اليوم ، فالرغبة تصبح منطلقة منها وليس هو .

مثل قولنا : "ربما تريد ....".

مثل قولنا : "ربما ترغب ....".

مثل قولنا : "إزا بتريد .... ". باللهجة الشامية.

المهارة الرابعة : الأضداد الزوجية.

استخدام ضدين في المعنى ينشغل العقل الواعي بالضد وينفذ الضد الآخر للعقل الباطن .

مثل قولنا : "كلما طال عليك الأمر لفترة أطول كلما كان التغير بسرعة أكبر".

مثل قولنا : "كلما كانت المشكلة أكبر كلما كان شعورك أفضل فيما بعد".

مثل قولنا : "اشتدي أزمة تنفرجي".

مثل قولنا : "إن مع العسر يسرا".

مثل قولنا : "ضاقت فلما استحكمت حلقاتها فرجت و كنت أظنها لا فرج" .

المهارة الخامسة : الربط الضمني.

وهو أن نربط بين القضيتين بالسين – سوف – أثناء – عندما

مثل قولنا : "وفي الوقت الذي تفكر فيه أقول ستستمتع بمزيد من الراحة".

مثل قولنا : "بينما أنت جالس هنا في القاعة سوف تشعر بالمزيد من الثقة".

مثل قولنا : "أثناء تفكيرك في هذه التجربة تستطيع أن تتصور أنك تعيشها مرة أخرى".

الهدف الإقناع بالسلوك من خلال وجوده على هذه الحالة لأننا إذا أضفنا قيمه مشاعرية نستطيع ان نجعل الربط البسيط بالغ الفاعلية وان نوصل قناعاتنا بشكل مؤثر جدا .

المهارة السادسة : السبب والتأثير.

تربط بين قضيتين بطريقة السبب و التأثير

مثل قولنا : "مجرد و جودك هنا سيكون ذا فائدة كبيرة لك".

مثل قولنا : "تفكيرك الجاد يؤدي إلى حل مشكلتك".

مثل قولنا : "التنفس العميق يؤدي إلى استرخاء أكبر".

مثل قولنا : "حرصك الكبير على التطور سيكون مفتاحك للنجاح".

مثال أخر:

زوجه دائما تقول لزوجها :أنت بمجرد النظر لي تشعر بالراحة ربما في البداية قد يسخر منها ... ولكن مع كثرتها ستمر لعقله الباطن ويتقبلها ويشعر فعلا بالراحة مع مرور الوقت .

المهارة السابعة :مجاراة الخبرة الحالية.

وهنا نجاري شيئاً حقيقياً في اللحظة الحالية للمستفيد لنقوده إلى قضية أخرى.

مثل قولنا : "وأنت جالس تفكر بتلك الأفكار ستشعر بثقل في أطرافك".

مثل قولنا : "وأنتم تستمعون إليّ الآن وتشعرون بالسعادة بإمكاننا أن ...".

مثل قولنا : "وأنت تشعر بالتعب ربما فكرت في الأجر".

أنت هنا تعطيه الإحساس بسهولة الأمر بمجرد التفكير بالأجر.

المهارة الثامنة : السياقات الخفية .

وهي أساليب لها جانبان . . . غير مؤكدة . . . وفيها نوع استئذان

مثل قولنا : "هل لي أن...".

مثل قولنا : "لست متأكداً كم هو شعور الراحة لديك الآن".

مثل قولنا : "ربما يكون من المفيد".

مثل قول شخص لأخر : هل لي أن أخبرك أن المشي لمدة ساعتين في اليوم مفيد لصحتك ربما يرد ويقول لا استطيع فهذا متعب فترد ولكن الدارسات أثبتت ذلك سيقتنع فعلا وربما ينفذها لأن الأشخاص عادة يؤمنون بالدراسات ويقتنعون عندما تكون الفكرة مدعمه بآراء أخرى غير رائي كأن أقول (العلماء يقولون أو الأطباء يقولون) فهذا الأسلوب يعطي تضخيم وتعزيز للفكرة.

المهارة التاسعة : الربط البسيط.

نربط بين قضيتين بواو العطف فهي تربط الأفكار برفق الواحدة تلو الأخرى.

مثل قولنا : "أنت جالس تتحدث إلى التلاميذ و تتمتع بالراحة".

مثل قولنا : "وأنتم تستمعون إلى الآن وتشعرون بالسعادة بإمكاننا أن".

مثل قولنا : "تستمع إلى صوتي و تستريح أكثر و أكثر".

انتهت مهارات الإقناع بالإيحاء .. وقبل الختام عقب الدكتور مريد الكُلاّب قائلا :

١- الفكرة الملتونية لا تأتي قوية إلا من خلال الحديث والكلام .

٢- بإمكاننا استخدام جمل فيها أكثر من افتراض واحد.

٣- بإمكاننا استخدام اللغة الميلتونية في الخطاب الشفوي : تقديم محاضرة ، خطاب شفوي .

٤- يعتقد البعض أن اللغة الملتونية كذب هي ليست كذب ، هي إيصال الفكرة للعقل الباطن

مثال : إن مع العسر يسرا.

٥- عندما نحاول تطبيق اللغة الميلتونية ، أي مهارة نتعلمها نستخدمها بوعي من خلال استمرار الممارسة ستصبح اللغة الميلتونية سهلة وسلسة ربما نتعب في البداية ولكن مع التعود سنصبح مذهلين في هذه المهارات التي ستفيدنا في حياتنا اليومية.

بحمد الله تم

This document was created with Win2PDF available at http://www.daneprairie.com.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.